

[茶叶末'BLOG](#)

- [首页](#)
- [无码美图](#)
- [杂谈生活](#)
- [美食厨房](#)
- [挨踢江湖](#)
- [读书笔记](#)
- [电影音乐](#)
- [乱弹经济](#)
- [翻译转贴](#)

- [RSS Feed](#)

但行好事，莫问前程。

如何创造财富——How to Make Wealth

2012-09-21

Paul Graham在《黑客与画家》这本书中也放进了这篇文章，在他的博客上可以看到英文原版内容。阐述了如何通过创业的过程，创造财富，让你实现财务自由和生活自由。“How to Make Wealth”

自古以来，创业是通向致富道路的最靠谱的方法。并且科技领域的创业公司成活率更高，尤其是当前互联网飞速发展的环境下更是如此。文章还描述了创业公司为什么随着规模的膨胀开始走下坡路，以及创业公司需要注意的事项。

关于创业致富的命题（The Proposition）

从经济学的角度考虑，你可以将创业看成是将你一生的工作时间压缩在几年内完成的过程。假如你年薪10万，一辈子大概总收入在300万。而创业就需要你在3、5年内赚到300万，也就是说一年赚到100万。这需要你在创业阶段疯狂的工作，没有时间休闲、陪家人、看电影，你需要付出辛苦的劳动，甚至透支你的健康。

创业本就不是什么神秘的事情，他没有改变创造财富的规律：得到越多，付出越多。创业是把你一生需要面临的压力放在三五年内经历完，这个守恒定律不可改变，所以创业不是一件简单的事，需要你有充分的思想和体力准备。

几百万而不是几十亿（Millions, not Billions）

目标定成几百万更现实一些，毕竟比尔盖茨那样的幸运儿太少了。几十亿的目标让这个目标丧失可达性。虽然比尔盖茨聪明绝顶，但是如果没有IBM的决策失误，他也只会是一个普通的成功创业者而已，运气这种东西不在我们的讨论范围内。致富的方法很多，比如通过继承遗产、坑蒙拐骗、买彩票等等，但是我们只讨论一种：通过创造有价值的产品合法的获取财富。这种致富的方法最靠谱，也最直截了当，做人们需要的、想要的东西，仅此而已。

财富不等于钱（Money Is Not Wealth）

社会财富这种东西自打有人类就出现了，而钱是更晚才出现的产物。比如你卖掉一个小提琴，然后购买一些土豆，这里小提琴和土豆是社会财富，而钱只是推动了社会财富的流动，钱是一个中间媒介，钱本身并不属于真正的社会财富。通常我们做生意，好像只是为了赚钱，其实我们是通过自己创造的财富，换取另一类财富而已。因此做生意的真谛应该是：生产人们想要的东西。

蛋糕是有限的谬论（The Pie Fallacy）

从小到大我们被灌输的理论经常是蛋糕是有限的，有人分的多，就注定有人分的少。这是多么毁人的谬论呀！通过创业的过程你会慢慢发现，社会财富这块蛋糕不是固定大小的，你可以无限制的将蛋糕做大，在不损害任何人利益的同时你也可以创造并获取财富。比如你将自己的一辆破旧的车修好，整个社会财富增加了，但是并没有任何人因此损失自己的蛋糕。事实上人类历史上社会财富一直在被创造出来、被消耗掉。

工匠、手艺人 (Craftsmen)

通过上面的财富创造理论可以看出，好像一些手工艺人更容易创造社会财富，而随着工业化的程度加深，工匠这样的岗位越来越少，所剩为数不多的手艺人中程序员是一个极大的群体。

程序员坐在电脑前通过编写代码创造财富。如果你编写并发布一个比IE、Chrome更易用的浏览器，你就将整个社会财富蛋糕增大了。我们经常听到一些庸人的抱怨：社会50%的财富被5%的人占据了，这不公平！但是这些庸俗的小人从来没有想到过，5%的程序员开发的优秀软件占了99%的份额。

财富创造出来后不一定非要变现成钱，比如科学家的研究无偿贡献给社会，基于此产生的青霉素挽救了无数人的生命，创造了不可估量的财富（生命无价）。同样出现在软开开发领域，无数开源软件，如知名的FreeBSD、Apache等创造的社会财富也是无法用钱来衡量的。

工作是什么 (What a Job Is)

现在这个社会，大部分个人都从属于一个机构，比如某某某，10岁，就读于某某某小学。某某某，30岁，工作与某某某公司。你为之工作的公司，作为一个整体创造社会财富，满足用户的需求，制造某类物品或者提供某类服务。你的工作需要和公司其他的人绑定到一起，才能让公司创造财富，你个人的工作只是其中很小的一部分。因此公司创造的财富很难说某人占了10%的功劳，另一个人占了15%的功劳，很不容易衡量。

人们之所以选择工作，是要做一些创造价值的事情，要创造人们愿意使用的产品。不管是大公司里的一员，还是创业的草根，都要认识到满足用户才能生存。

努力工作 (Working Harder)

大公司的问题就在于他无法准确衡量一个人是否足够的努力，平均主义降低个人工作积极性。一个人如果玩命疯狂的工作，生产效率将十倍甚至百倍于大公司的普通职员。虽然大公司有相应的奖励机制，但是你不能跟你老板说：从现在起我将以十倍的干劲工作，你给我十倍的工资吧。这是不可能的，因为老板不知道你真的能否产生十倍的价值，这是无法度量的。

不过销售和公司CEO的努力是可以度量的工种，比如销售额、公司业绩等，都可以按比例给这两个工种提成。此外其他岗位基本都是一种耦合性极高的考核方法，你无法衡量一个产品的成功是因为好的设计、好的制造还是好的客服，只能采用平均主义。

在大公司的职员经常有种感觉，你想努力的干出惊人的业绩，受制于体制和他人，单凭你个人取得成绩微乎其微，其他人将你的努力平均掉了，他们拖了你的后腿。长此以往，一些能干的有野心的人跳出创业去了，另一些人随波逐流成了庸才。

可度量、影响力 (Measurement and Leverage)

想获得巨大的财富，你需要让你的工作具有可度量性，还要善于利用你自己的影响力。

只有可度量性是不够的，比如计件工资的工人，工作量是可精准度量的，但是因为他缺少影响力，没有话语权，基本不可能发财。CEO之所以比较富有，是因为他们的工作可度量（公司业绩），他们具有足够的影响力（做决策）。

具有这两个能力的人都具有致富的潜力，比如CEO、演员、对冲基金经理、运动员等等。这些人的命运和前途掌握在自己手里，他们需要足够聪明足够努力，稍不留神就名败身裂。这些工作风险都很高，如果你的工作比较稳定（如公务员），那注定了你无法获得高额回报。

高风险，高回报。就这么简单。

不过你也不一定非要去当CEO，在一个规模小的创业公司，成为骨干力量，一样具有上面两个因素促使你成功。

规模小=可度量 (Smallness = Measurement)

如果无法精准度量每一个个体的价值，起码你可以估算一个小团体的价值。用划船比赛来比喻公司和职工，大公司就好比一千个人一起滑动大船，一个人的努力或者懒惰不会带来太大影响，而小的创业公司划船者都是精干力量，每个人都很卖力，自然能取得更惊喜的成果。

斯蒂夫·乔布斯曾经说过：“一个创业公司能否成功取决于开始阶段的前十个员工”。这最开始的精干力量你可以精挑细选，他们可不止是十个人，而是十个像你一样的干将，是一支全明星队伍。

真正崇尚自我价值的人，是不屑于混迹在大公司臃肿的团队里的，他们乐于在小团体里挥洒自己的智慧与干劲，与志同道合者一起创业，为用户创造无限的价值。

技术=影响力（杠杆力量） (Technology = Leverage)

创业公司之所以能产生巨大影响力，是因为他们大多借助技术的杠杆力量。

纵观人类历史，技术革新者往往取得巨大的收益，让技术发明者致富，让培养革新力量的国家强大。

公司规模小并不会影响技术革新，反而更有利于发明新技术。一些前沿技术变化太快，淘汰也太快，大公司往往来不及做出应对策略，而小公司不受约束，船小易调头，更容易取得惊人的成绩。

一些需要高额投入的技术研发，如航天航空、生物基因工程等，大公司更擅长，但即使在这些领域，他们也需要小创业公司的帮助。在创新领域，小即是好。

在创业初期，要注意构建技术壁垒，防止过多竞争对手的快速跟进，还需要做好专利保护工作。不过靠专利不是太高明的办法，因为大公司可以故意侵犯版权，而打官司这事他们最擅长。

因此最好的方法还是让你的技术足够领先，让对手无法复制。毫不犹豫选择解决最困难的问题。

注意事项 (The Catch(es))

一旦走向创业的道路，你可能就无法选择在何处停止。你不能认为自己已经比别人努力两倍、三倍，就想获得同等的待遇。努力干到什么程度，不是你自己决定，而由你的竞争对手决定。

并不是说你付出就百分百有回报。大部分创业公司都在无声无息中消亡了。假设创业的平均收益是三十倍，那最高的可能达到1000倍，绝大多数人可能收益是零，什么都没有得到，除了教训。

满足用户 (Get Users)

我们建议创业到一定阶段，卖掉公司，进行更多元化的价值创造。因为运营一家公司和创业是完全两码事，技术的更新换代很快，让我们将时间和精力放到更有价值的事情上，商业运行交给穿西装的那些人吧。

为了让你的创业公司卖个好价钱，你需要确保自己的创业产品真正的满足了用户需求，拥有忠诚的用户群。这是你谈判的筹码。

另外，有个小窍门让你更顺利的卖掉自己的创业公司。引入多个买主，让他们竞争。一般大公司都很担心竞争对手的强大，也很担心竞争对手抢得购买先机。

财富与权力 (Wealth and Power)

财富的形态多种多样，人类历史上奴隶、土地、矿山都属于财富的象征。财富还曾经被赋予坏名声。而随着社会的发展，发生了两件事让社会财富得以正名并促进其发展，一个就是法律的诞生，另一个就是工业化。

中世纪的欧洲出现了法律，它保证了财富创造人能够享用自己的成果，而不用担心强权者的掠夺。这也是促进工业化进程的一大因素。

创业者是那种想加倍努力换取高额回报的人，如果高额的付出换取的财富无法得到保护，或者社会不允许他比别人更卖力的工作，那这样的社会其实是在鼓励平庸。这将导致技术革新不会出现，人类社会文明停滞不前。

发明创造技术革新不是一件容易的事情，革新者有权利获得高额的回报，只有如此才能促使更多人投入到创业、技术发明中。

欧洲之所以在工业化进程中积累了大量财富，不是因为他的地理位置优越、不是因为欧洲人更聪明、不是因为他们人种优秀，而是他们承认：创造财富的人有权利保有并享用财富。

技术革新让一个国家更强大，一个简单的例子是，隐形飞机的技术原理是一个苏联的科学家发明的，但是因为苏联缺少高性能计算机，这个理论对他们毫无价值，而美国人利用这一理论率先制造出了隐形飞机。

冷战以及二战的种种结果表明，掌权者千万不要折腾创业家，只有这样才能让技术创新，社会财富增加，国家强盛。Let the nerds keep their lunch money, and you rule the world.

<http://paulgraham.com/wealth.html>

Author:xialeban | Categories:[翻译转贴](#) | Tags: [How to Make Wealth](#)、[Paul Graham](#)、[Y Combinator](#)、[创业](#)、[黑客与画家](#)

发表评论

要发表评论，您必须先[登录](#)。

翻译转贴 下的最新文章

- [媒体盘点2014年十大网络流行语：也是醉了上榜](#)
- [最简洁的西方哲学史【from 草榴】](#)
- [互联网创业必读](#)
- [从开源界发现的商机——What Business Can Learn from Open Source](#)
- [高分辨率社会——The High-Res Society](#)
- [公平交易等式——The Equity Equation](#)
- [黑客必知投资人的那点事儿——The Hacker's Guide to Investors](#)
- [如何向投资人展示——How to Present to Investors](#)
- [如何不死掉——How Not to Die](#)
- [创业公司必学军规——The Hardest Lessons for Startups to Learn](#)

© 2011 茶叶末'BLOG. Powered by WordPress. Theme by Prower & Wopus